

NEGOCIEREA ȘI SEMNAREA CONTRACTELOR DE TRANSPORT

Autor : Mihail SCUTARI

Conducator științific : doctor habilitat, conf univ. Tudor ALCAZ

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Contractul de transport - conventia prin care o parte, carausul profesionist se obliga în schimbul unei remuneratii sa efectueze o deplasare de persoane sau de bunuri pe o anumita distanta, cu un vehicul corespunzator. Pentru toate etapele procedurii de negociere a contractelor de transport, participanții trebuie să respecte anumite termene pentru răspunsul la întrebări . Aceste termene au funcția de a garanta că procedura de negociere se desfășoară regulat și pentru ca aceasta să aibă loc într-un timp cât mai scurt. Dacă aceste termene nu sunt respectate și aceasta fără un motiv întemeiat, procedura de negociere se poate întrerupe.*

Cuvinte cheie: *contract, activitate, economică, transport, cheltuieli, comercial, resurse, consum.*

CONTRACTUL DE TRANSPORT

Definiție - conventia prin care o parte, carausul profesionist se obliga în schimbul unei remuneratii sa efectueze o deplasare de persoane sau de bunuri pe o anumita distanta, cu un vehicul corespunzator.

PARTILE CONTRACTULUI DE TRANSPORT

Carausul – persoana care își ia în sarcina ca într-un mod oarecare sa transporte sau sa faca sa se transporte un obiect oarecare.

Codul comercial are în vedere doua acceptiuni a notiunii de caraus: prima se refera la întreprinderea de transport care își asuma obligatia de a executa deplasarea de bunuri sau persoane în nume propriu.

- cea de a doua acceptiune se refera la întreprinderile care transporta marfuri sau persoane în mod succesiv si la asa-zisii comisionari.

Întreprinderile de transport sunt cele care desfasoara organizat si sistematic, deplasarea persoanelor si bunurilor, în scopul obtinerii unui profit în beneficiul întreprinzatorului, care are sarcina de a organiza si efectua activitatea de carausie.

Criterii de calificare ale întreprinderilor de transport:

- întreprinderea de transport are o existenta obiectiva, determinata de modalitatea de derulare a transporturilor si de scopul comercial al acestora, potrivit legii.
- are ca obiect principal de activitate un ansamblu omogen de transporturi comerciale, rezultat al derularii lor în mod organizat.
- scopul specific sau finalitatea activitatii desfasurate de aceasta si se concretizeaza prin planificarea si obtinerea profitului comercial.

Comisionarul-expeditor, în temeiul contractului de expeditie, se obliga, în schimbul unui comision sa încheie în nume propriu, pe seama comitentului (proprietar sau posesor al marfurilor) unul sau mai multe contracte de transport, precum si anumite operatiuni materiale specifice transportului de marfuri.

Calatorul – sau pasagerul intervine ca parte în contractul de transport de persoane. Calitatea sa de profesionist sau neprofesionist nu interesează sub nici o formă, deoarece aceasta nu influențează natura raporturilor juridice în contractul de transport de persoane. În literatura juridică se admite că poate avea această calitate și persoana fizică lipsită de capacitate de exercițiu sau cu capacitate restrânsă, mai ales în cazul transporturilor în comun.

Expeditoarea – este considerată de regulă, a fi orice persoană fizică sau juridică ale cărei interese se referă la încheierea unui contract de transport de marfuri și bagaje. Expeditoarea poate avea și calitatea de destinatar al marfii transportate, plasându-se în categoria contractelor bilaterale de transport unde are două calități: cea de expeditor și cea de beneficiar al transportului.

Pot avea calitatea de expeditor, persoanele juridice de drept public și privat, indiferent de forma de organizare, companii naționale, instituții, societăți comerciale, agricole, indiferent de forma capitalului (autohton, străin, mixt), precum și persoanele fizice cu capacitate de exercițiu.

Destinatarul – este acea persoană fizică sau juridică careia transportatorul îi va elibera marfa la locul stipulat în contract (domiciliu, sediu, stație CFR, aeroport, etc.). Este indicat de regulă, de expeditor în momentul încheierii contractului. Drepturile sale se nasc în momentul încheierii contractului între expeditorul-stipulent și carausul-promitent, indiferent dacă destinatarul acceptă sau nu dreptul stipulat în favoarea sa.

Termene în procesul negocierii contractelor de transport

Pentru toate etapele procedurii de negociere a contractelor de transport, participanții trebuie să respecte anumite termene pentru răspunsul la întrebări. Aceste termene au funcția de a garanta că procedura de negociere se desfășoară regulat și pentru ca aceasta să aibă loc într-un timp cât mai scurt. Dacă aceste termene nu sunt respectate și aceasta fără un motiv întemeiat, procedura de negociere se poate întrerupe..

Negocierea contractului presupune o serie de etape:

1.completarea formularului de contract de transport;

Formularul de contract pe care trebuie să-l completeze toți participanții furnizează toate indicațiile necesare pentru redactarea contractului. Contractul fixează ansamblul dispozițiilor juridice, administrative și financiare pe baza cărora se execută lucrările de transport .

2. prezentarea datelor financiare;

Toate cheltuielile legate de lucrările de cercetare trebuie să figureze pe formularul de contract. Aceste date financiare sunt incluse în contract alături de o descriere detaliată a proiectului în anexa tehnică. Conținutul tehnic și costurile indicate în contractul final pot diferi de ceea ce a fost indicat în propunerea originală. În cursul procedurii de negociere a contractului, se iau în considerare comentariile evaluatorilor care au examinat propunerea.

3. redactarea contractului;

Pentru proiectele acceptate cu puține sau fără modificări, redactarea contractului este foarte simplă. Pentru

proiectele mai complicate, procedura de negociere poate dura mai multe luni în funcție de modificările tehnice sau financiare .

4. prima reuniune;

Unele programe invită coordonatorii de proiect la o reuniune preliminară înaintea începerii negocierii contractului.

5. ultima reuniune;

Coordonatorii proiectului trebuie să stabilească ultimele detalii ale contractului participând cu un proiect al formularului de negociere de contract.

6.semnearea contractului;

Contractele se semnează într-o singură limbă, aleasă de partenerii de contract.

7.începerea contractului.
Cheltuielile efectuate de contractanți pot fi preluate în cadrul contractului numai după data începerii acestuia. Cheltuielile făcute în cursul fazei de negociere, de exemplu cheltuielile de călătorie pentru reuniunile preliminare, nu sunt în general acoperite de contracte.

Pentru a facilita comunicațiile și procedura de negociere, numărul de participanți principali trebuie redus la minimum. Participanții au interesul să fixeze termene foarte stricte pentru transmiterea informațiilor coordonatorului de proiect.

Coordonatorii de proiect trebuie să se asigure că munca pregătitoare este efectuată astfel încât negocierea contractului să se deruleze în condiții cât mai bune. O mare parte a întârzierilor în negocierea contractului se datorează vitezei reduse de comunicare între parteneri.

Riscuri din neexecutarea sau executarea defectuoasa a drepturilor si obligatiilor contractuale:

- Riscul punerii in întârziere a realizarii contractului datorita nepunerii la dispozitia transportului a marfii in timp util.
- Riscuri ce decurg din deteriorarea marfii stivuite pe punte fara ca in contract sa fie prevazuta in mod expres clauza privind amararea acesteia pe punte
- Riscul defectarii materialului rulant pe timpul efectuării transportului.
- devierii de la ruta stabilita sau al întârzierii in efectuarea transportului fata de prevederile contractuale.

Riscuri din nerespectarea termenelor de plata:

Riscurile tehnice

Bibliografie :

1. <http://www.scribube.com/management/Managementul-n-activitatea-de-2211320624.php>
2. <http://www.scribube.com/management/ACTIVITATEA-ECONOMICA-RISCU-11632322115.php>
3. *Менеджмент социальной работы: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Е.И. Комарова и А.И*